

2024年3月期 通期 決算説明会

株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマート
(東証スタンダード 3850)

2024年5月14日

Agenda

1. 会社概要
2. 決算概要
3. 各事業セグメント状況
4. 業績予想(2025年3月期)

Agenda

1. 会社概要
2. 決算概要
3. 各事業セグメント状況
4. 業績予想(2025年3月期)

会社概要

株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマート

所在地 東京都港区赤坂四丁目15番1号

代表者 代表取締役社長 中山 義人

事業内容 パッケージソフトウェア「intra-mart」の
販売及び付帯するシステム開発、保守等

設立 2000年2月22日

資本金 7億3875百万円

上場年月 2007年6月7日

子会社情報

株式会社ジェイエスピー

所在地 神奈川県横浜市西区高島2-6-32 横浜東口ウィスパートビル

代表者 稲田彰典

設立 1980年1月25日

資本金 3,000万円

出資構成 株式会社NTTデータ イントラマート 100%

恩梯梯数据英特瑪軟件系統(上海)有限公司

日文 NTTデータ イントラマートソフトウェア系統(上海)有限公司

所在地 上海市黄浦区黄河路21号鸿祥大厦8楼

代表者 董事長 中山 義人

設立 2009年2月20日(営業開始日:2009年4月1日)

資本金 210万US\$

出資構成 株式会社NTTデータ イントラマート 60%
株式会社NTTデータ 35%
株式会社NTTデータ インフォメーション テクノロジー 5%

株式会社NTTデータ・イントラマートCSI

所在地 東京都港区赤坂四丁目15番1号

代表者 代表取締役社長 加藤 聡司

設立 2008年4月25日

資本金 1,000万円

出資構成 株式会社NTTデータ イントラマート 100%

事業構造

ソフトウェア事業

- Webシステムをローコードで開発するためのソフトウェア「intra-mart」の販売及び保守
- 「intra-mart」のクラウドサービス「Accel-Mart」の展開

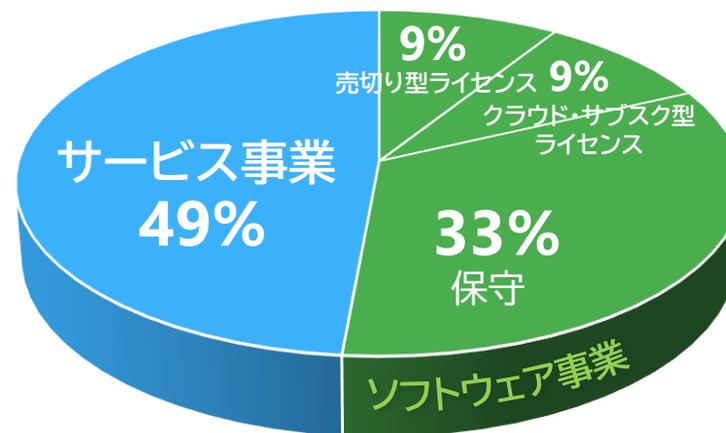
サービス事業で得られたノウハウを
ソフトウェア事業に還元

サービス事業

「intra-mart」及び「Accel-Mart」を利用したWebシステム構築に関するコンサルティング、システム開発及び教育研修

売上高の割合

(2024/3期 通期)



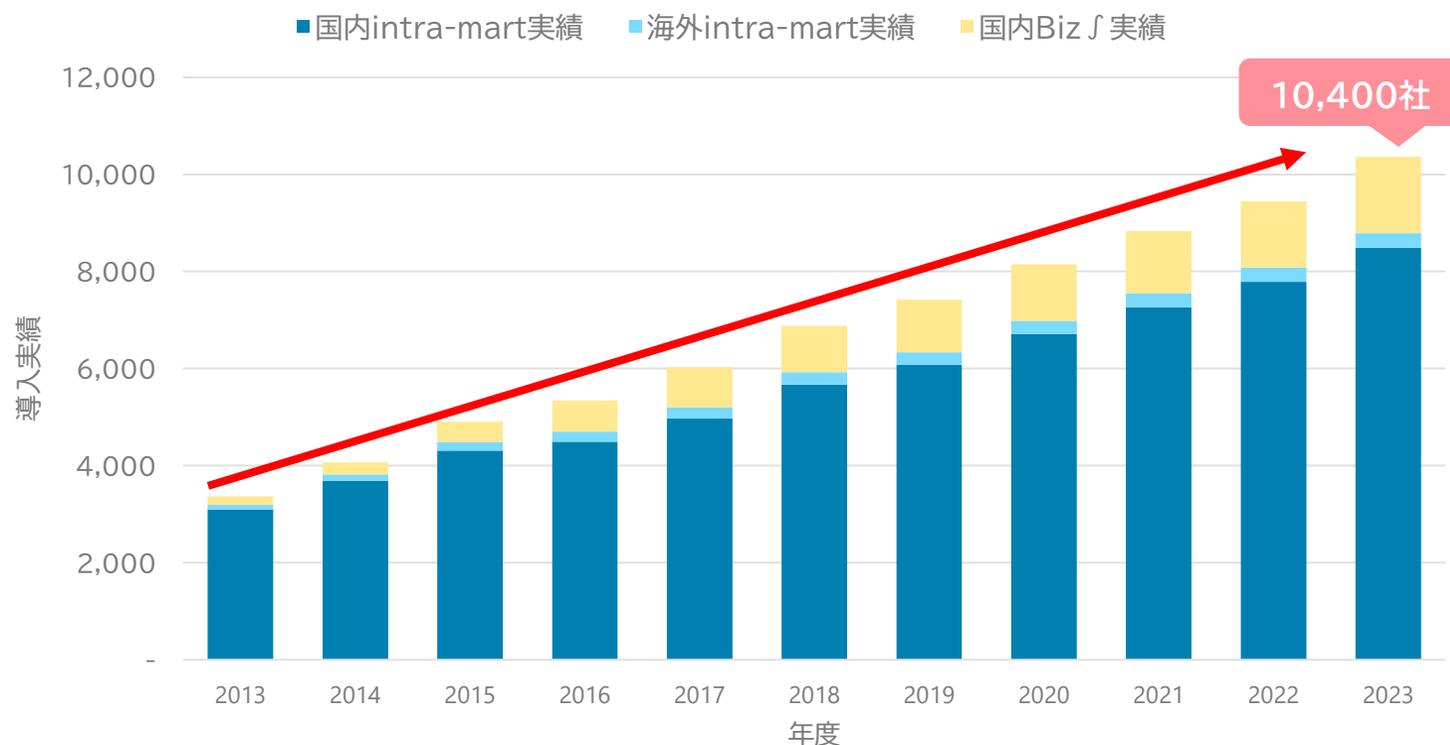
TOPICS

intra-mart[®]導入社数が10,000社突破

「intra-mart」及び「Accel-Mart」の導入実績が2024年3月末時点で10,000社を突破

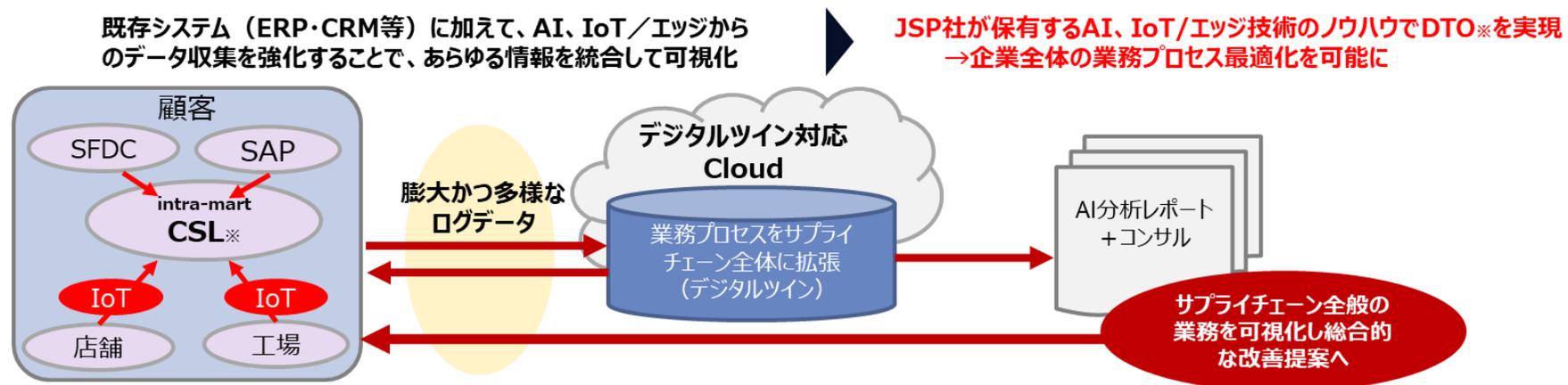
業務ソリューションやクラウドサービスなどの市場ニーズを反映したサービスの展開により、さらなるシェア拡大を目指す

intra-mart導入実績



TOPICS

株式会社ジェイエスピー(以下、JSP社)を完全子会社化 AI、IoTなどの高度なデジタル技術を活用したデジタルツイン事業を計画



※CSL intra-mart®の年間利用型ライセンス「Customer Success License」の略称

※DTO "Digital Twin of an Organization"は、組織全体を物理的なオブジェクトやプロセスのようにデジタルモデルとして再現するコンセプト

- JSP社の有するAI、IoT/エッジ技術を取り込み、今後マーケットの拡大が期待されるデジタルツイン市場の開拓と機会創出
- デジタルツインを活用した「サプライチェーン全般における業務プロセスの最適化」の実現に向けて、JSP社と連携強化

TOPICS

株式会社プロレド・パートナーズよりプロサイン[®]BSM事業を事業譲受 業務特化型ソリューションのSaaSビジネスを強化

5年間で**100**社導入を目標



支出の見える化 | コストの最適化
ガバナンスの強化

- 購買分野を有望領域として位置づけ、プロレド・パートナーズ社が展開しているプロサインBSM事業を事業譲受
- 新たに「intra-mart Procurement Cloud」として7月よりサービス開始
- 企業の調達・購買活動全体をDX化することで、コストの最適化だけでなく、業務の効率化、ガバナンスの強化、法令への対応を実現

※BSM…Business Spend Managementの略で、企業の経費や購買といった取引データを管理し、支出を適正化すること

TOPICS

生成AIを活用した取組みが本格的にスタート！

SIerが生成AIを活用した
アプリケーションを作成、運用する

デベロッパーが生成AIを活用し
製品上の実装における生産性を向上させる

利用者がAIによるアシストを享受し
業務効率化を加速させる



顧客向け

部品提供

→ 生成AIの機能が活用できる状態



開発者向け

各種製品機能へ
組み込み

→ 生成AIが組み込まれ
生産性やUXの改善が行われた状態



顧客&開発者向け

AIネイティブ環境

→ 常態的にAIが活用される環境

Agenda

1. 会社概要
- 2. 決算概要**
3. 各事業セグメント状況
4. 業績予想(2025年3月期)

2024年3月期 実績

- サービス事業はM&Aを実施したことにより売上高が大幅に伸張
- ソフトウェア事業においても従来の売切り型ライセンスの販売が好調だったことにより、営業利益は業績予想を上回った
- サブスク型ライセンス「Customer Success License」のプロモーションが遅れ、新規顧客への販売活動は今期に持ち越し

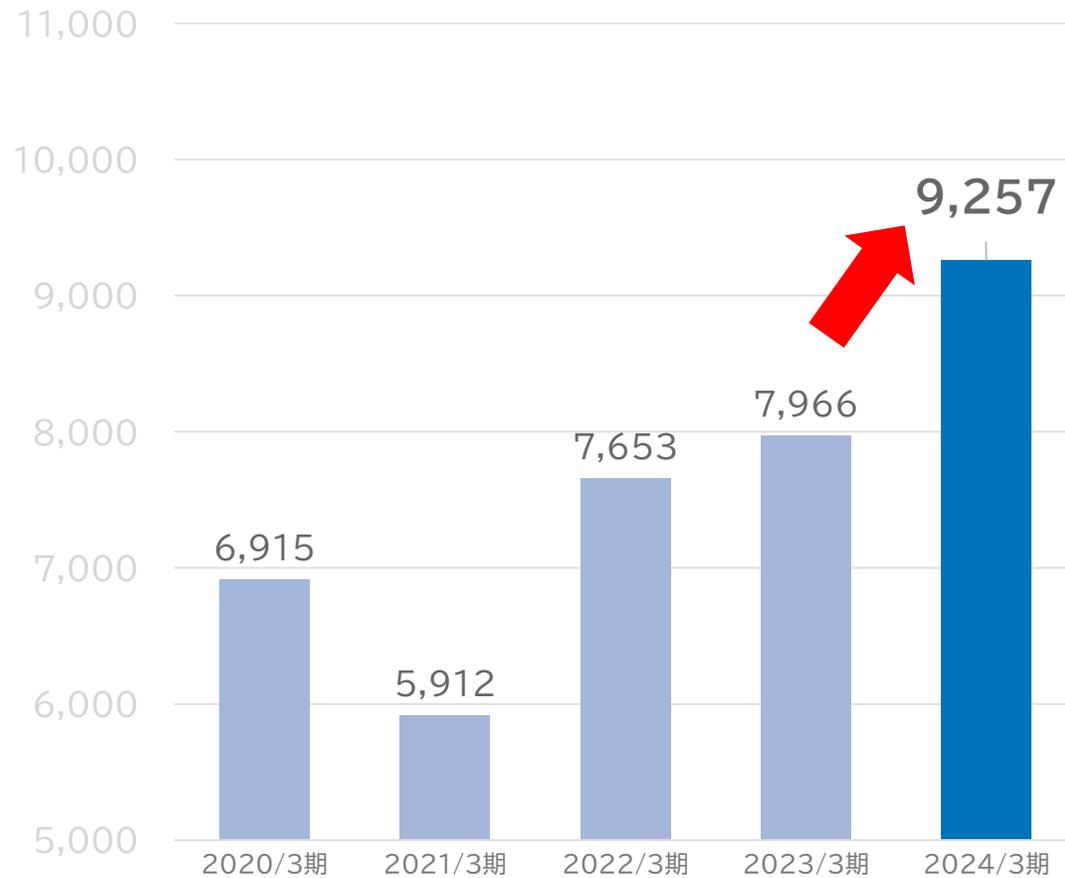
(単位:百万円)

	2023年3月期 通期	2024年3月期 通期	増減	2024年3月期 業績予想 (2023年9月22日発表)
売上高	7,966	9,257	+ 1,291	9,804
ソフトウェア事業	4,797	4,762	▲ 35	
サービス事業	3,169	4,495	+ 1,326	
営業利益	810	376	▲ 434	250
営業利益率	10.2%	4.1%	▲ 6.1P	2.5%
経常利益	765	402	▲ 363	250
親会社株主に帰属する 当期純利益	399	350	▲ 49	175

売上高と営業利益の推移

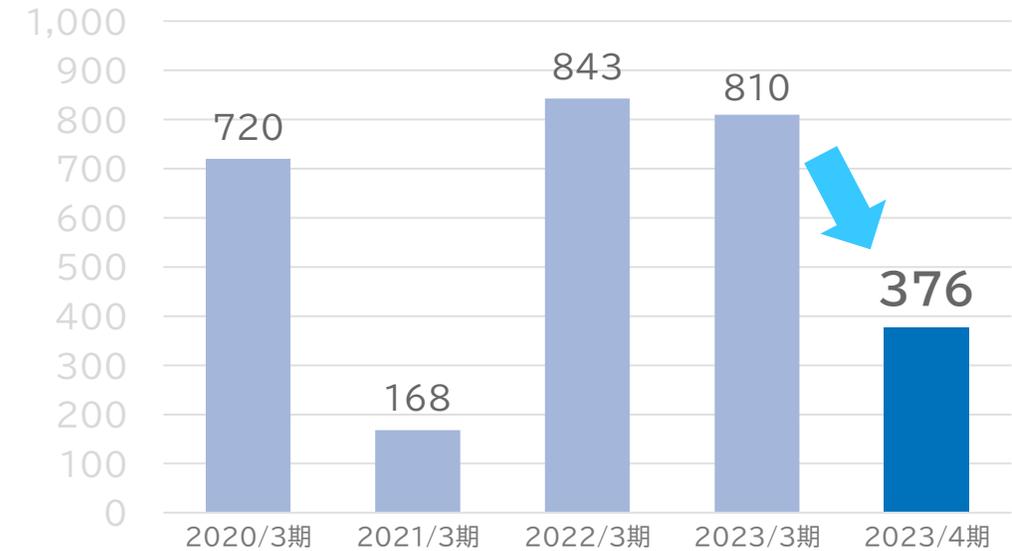
連結 売上高

(単位:百万円)

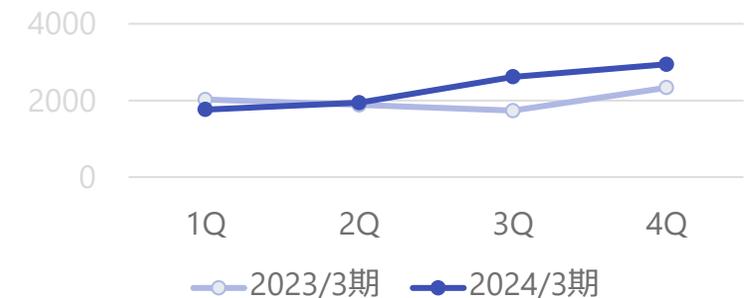


連結 営業利益

(単位:百万円)



四半期別 売上高推移



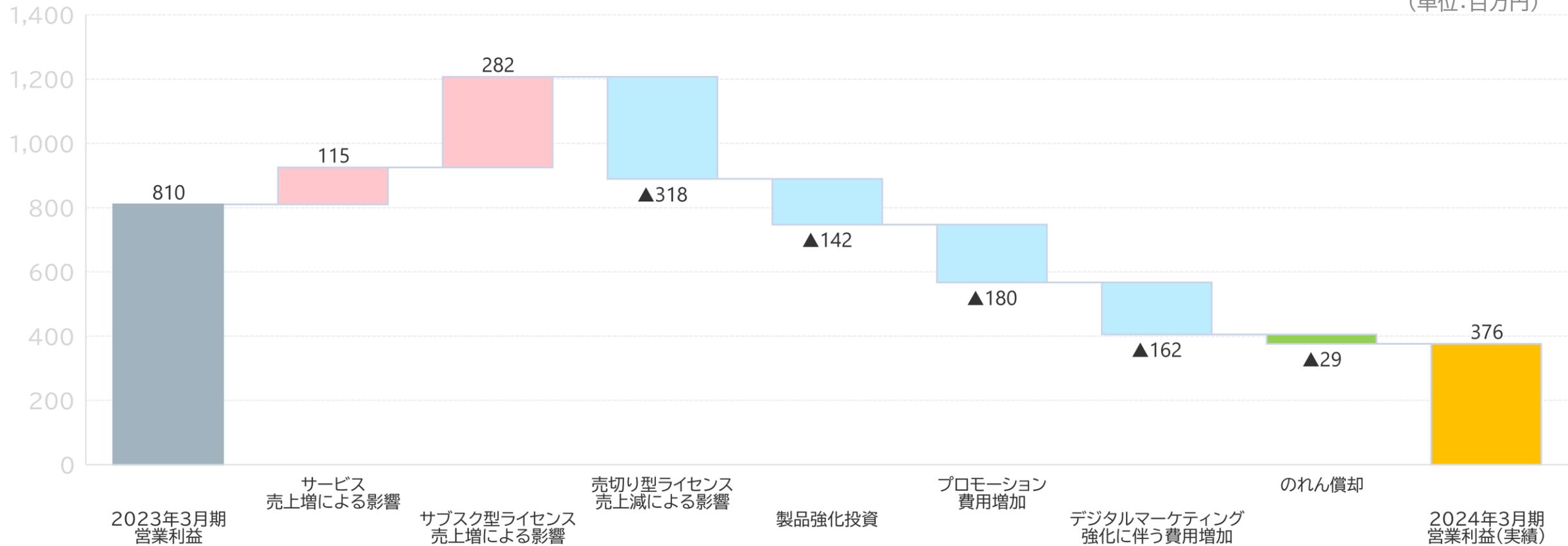
- 連結売上高は過去最高
- サブスク転換による一時的な営業利益の低下

営業利益増減要因

営業利益増減要因

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

(単位:百万円)

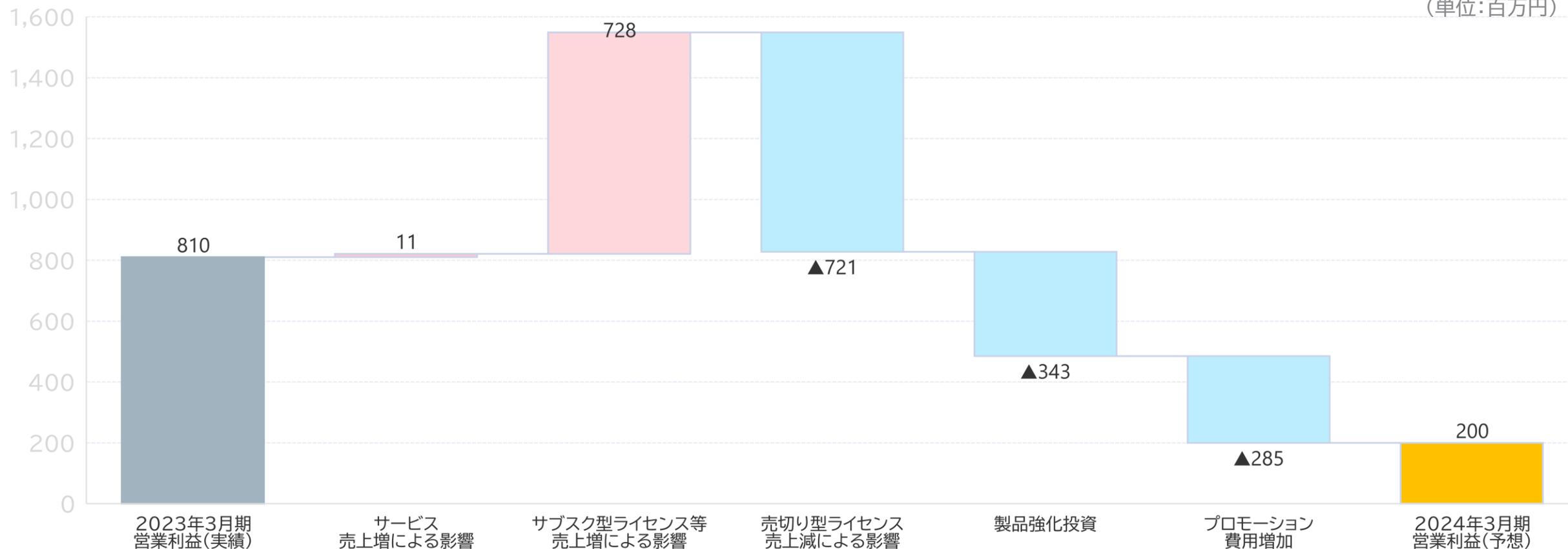


(参考)2024年3月期 当初業績予想

営業利益増減要因

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

(単位:百万円)



財務状況

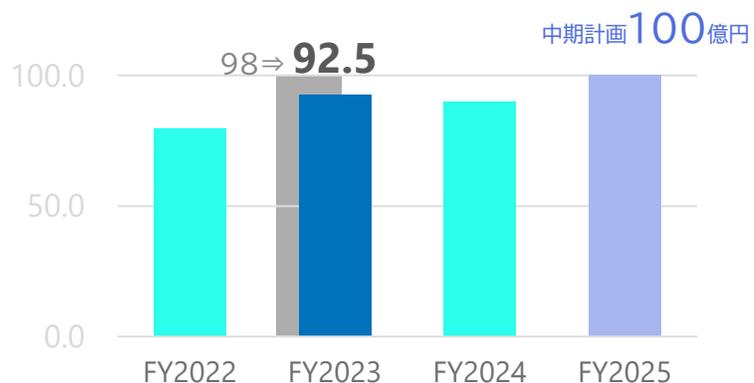
(単位:百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	増減
流動資産	4,745	4,752	+7
現金及び預金	3,314	2,539	▲775
売掛金	1,086	1,622	+536
固定資産	2,732	3,777	+1,045
無形固定資産	1,815	2,400	+585
資産合計	7,477	8,530	+1,053
流動負債	2,165	2,621	+456
買掛金	422	569	+147
契約負債	1,188	1,297	+109
固定負債	586	986	+400
負債合計	2,751	3,607	+856
純資産合計	4,725	4,922	+197
負債純資産合計	7,477	8,530	+1,053

中期経営計画(FY2022~2025)進捗状況

FY2023実績

売上高 実績 **92.5** 億円



サブスク売上高 実績 **8.3** 億円
(クラウド・サブスク型ソフトウェアライセンス売上高)



その他指標	実績	FY2025 中期計画
営業利益率	4.1%	10~20%
サブスク比率	49%	75%

Agenda

1. 会社概要
2. 決算概要
- 3. 各事業セグメント状況**
4. 業績予想(2025年3月期)

業績概要

- サブスク型ライセンス「Customer Success License」のプロモーションが遅れ、新規顧客への販売活動が遅延
- 一方、既存顧客への売切り型ライセンス販売が好調で、昨年並みの売上高を堅持
- ソフトウェア開発投資やデジタルマーケティング、販売プロモーションの強化により営業費が増加

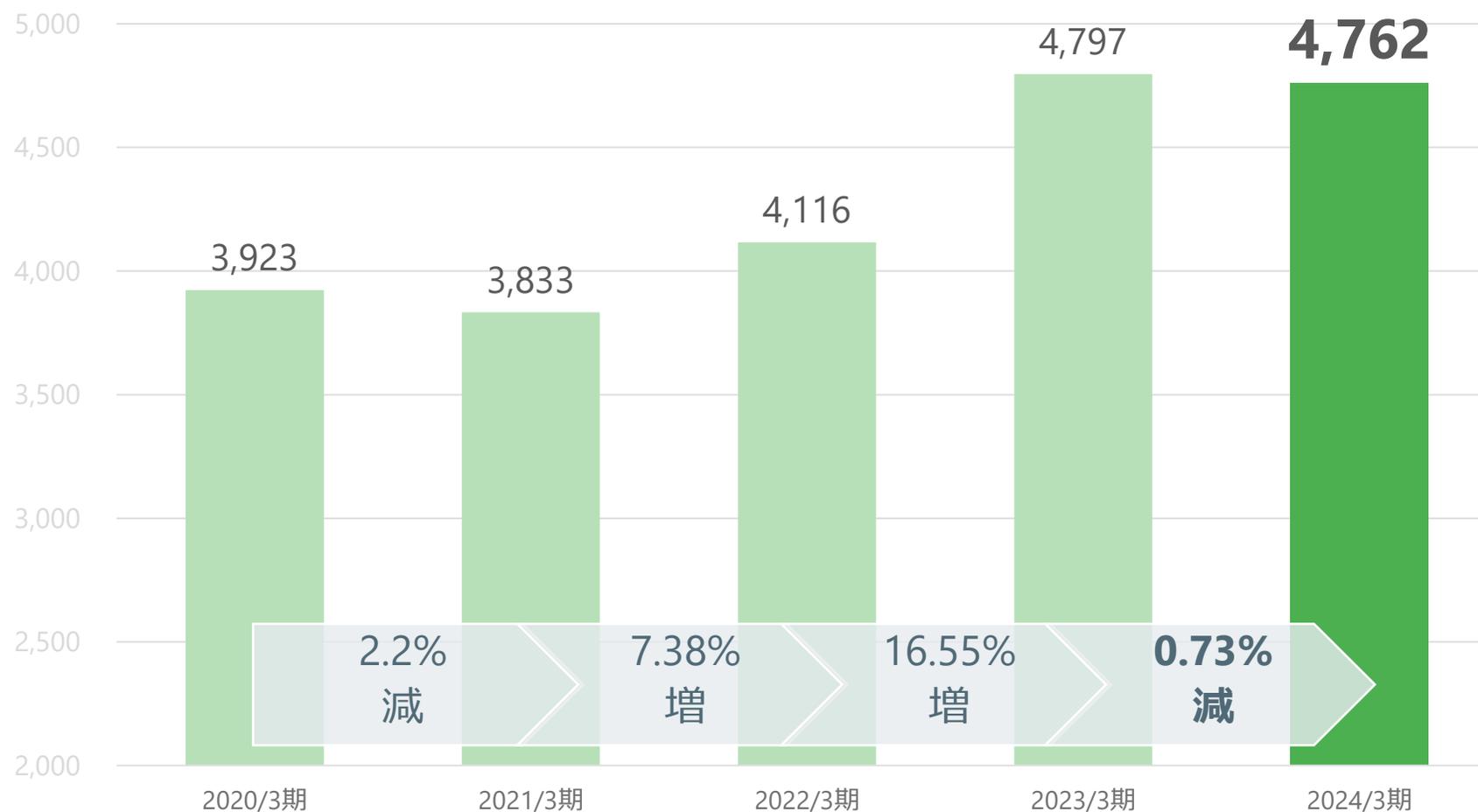
(単位:百万円)

	2023年3月期 通期	2024年3月期 通期	増減	
売上高	4,797	4,762	▲ 35	↘
営業費用	3,687	4,018	+ 331	↗
営業利益	1,110	744	▲ 366	↘
営業利益率	23.1%	15.6%	▲ 7.5P	↘

売上高の推移

ソフトウェア事業 売上高

(単位：百万円)



売上高の内訳と推移

売切り型ライセンス売上高

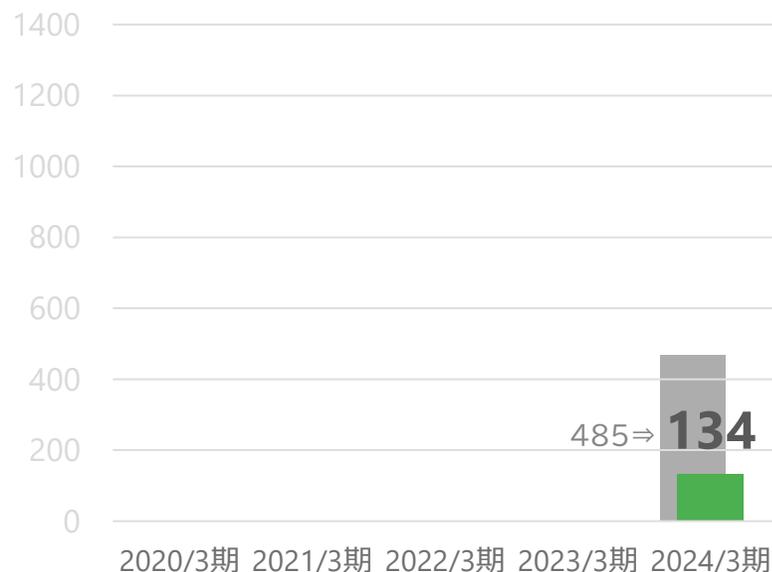
(単位：百万円)



既存顧客への売切り型ライセンス販売が好調

サブスク型ライセンス売上高 (※CSL等)

(単位：百万円)

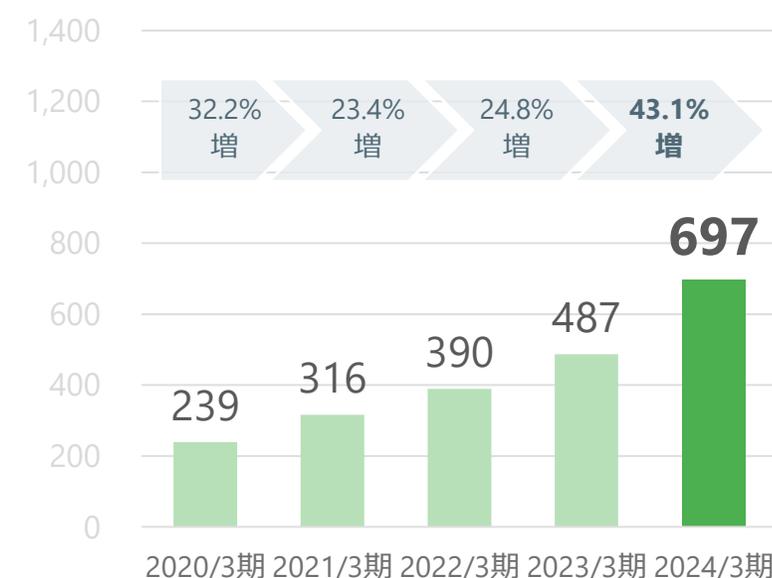


新規顧客に向けたプロモーションの遅れから、サブスク型ライセンス販売が遅延

※CSL: Customer Success License 年間利用型ライセンス

クラウドサービス売上高 (Accel-Mart等)

(単位：百万円)



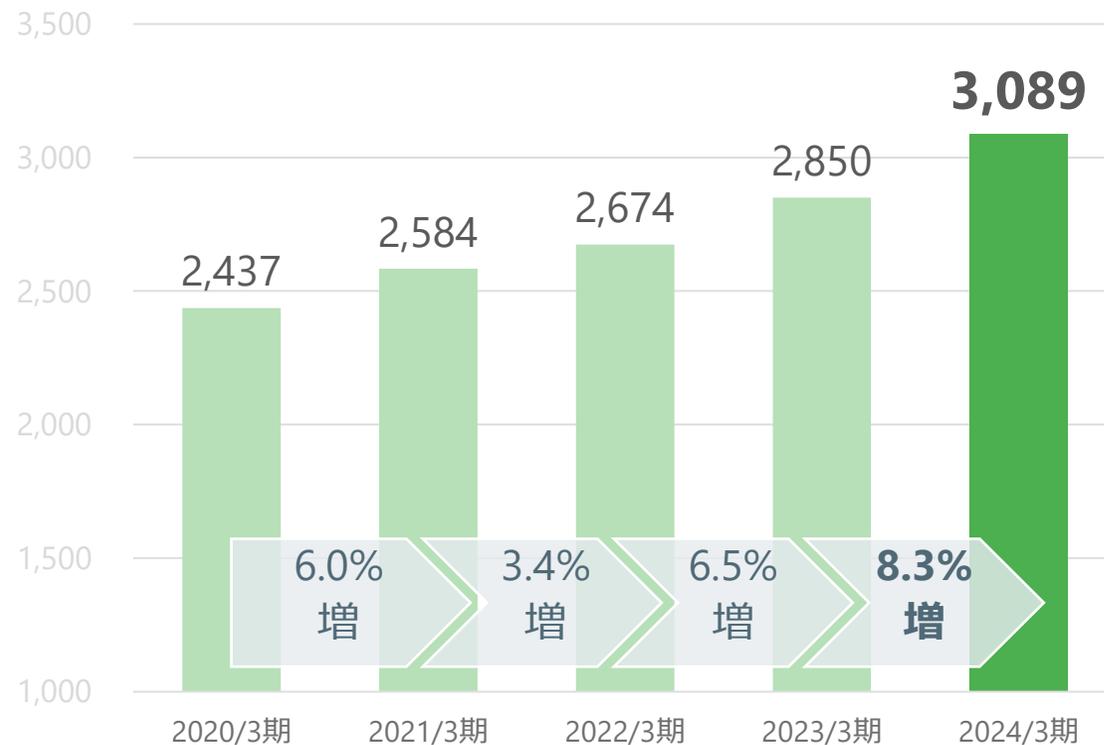
クラウドサービスの需要は高く、売上高も堅調に推移し43.1%増

※上記グラフはNTTデータイントラマート単体の売上高

売上高の内訳と推移

保守 売上高

(単位：百万円)



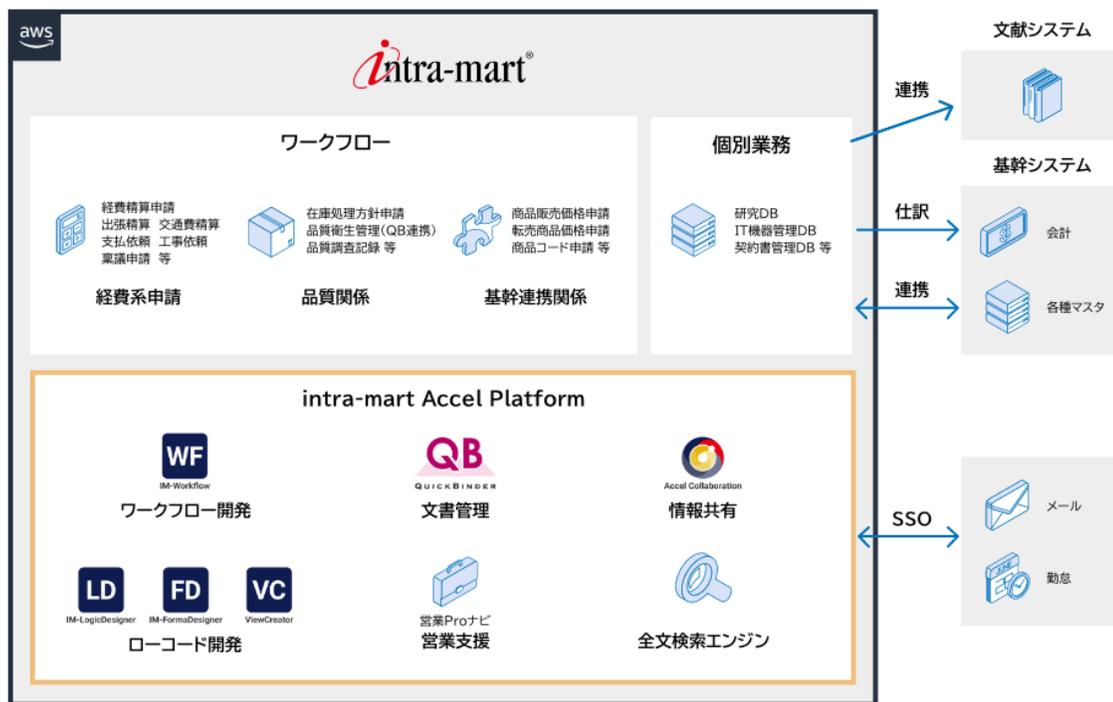
- 保守も堅調に推移し8.3%増
- サブスク転換の影響により2026/3以降徐々に減少する想定

※上記グラフはNTTデータイントラマート単体の売上高

事例紹介(ローコード開発)

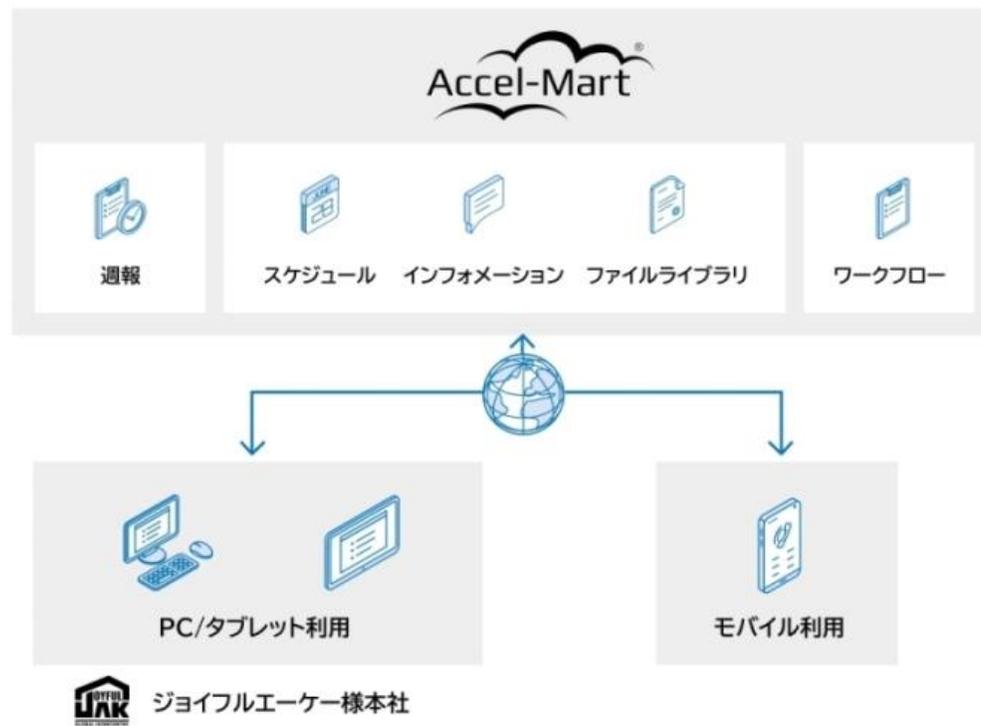
太陽化学株式会社

スムーズなNotes移行と発展性・拡張性のある業務基盤構築を同時に実現
「intra-mart®」がDX推進のキーソリューションに



株式会社ジョイフルエーカー

コミュニケーションツールと申請・承認業務のワークフローをプラットフォームに集約
スピーディーな業務アプリの開発にローコード開発ツールを活用、今後は内製化も



事例紹介(SaaS/アプリケーション)

四条畷市

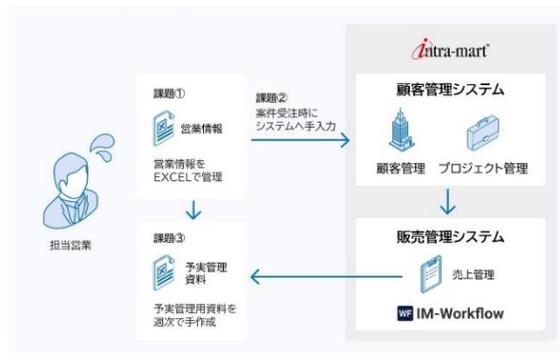
入札に伴う調達関連業務にクラウド型購買システム導入で、事業者と職員の利便性を向上
システムによる業務標準化で属人化を排し、ガバナンスを一段と強化

AGSグループ

営業活動における案件管理をデジタル化し、正確な数値に基づく経営判断が可能に
資料作成に要する業務負荷を大幅に軽減し、集計作業の属人化も解消



DPS for Sales 導入前



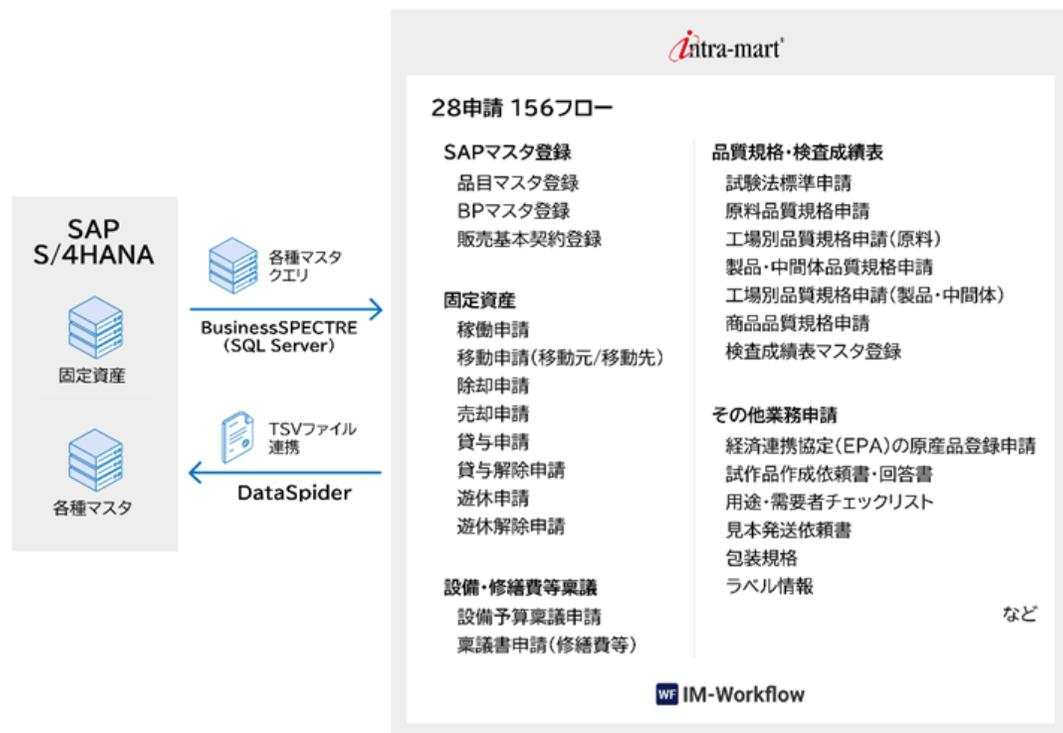
DPS for Sales 導入後



事例紹介([SAP S/4]HANAフロントシステム)

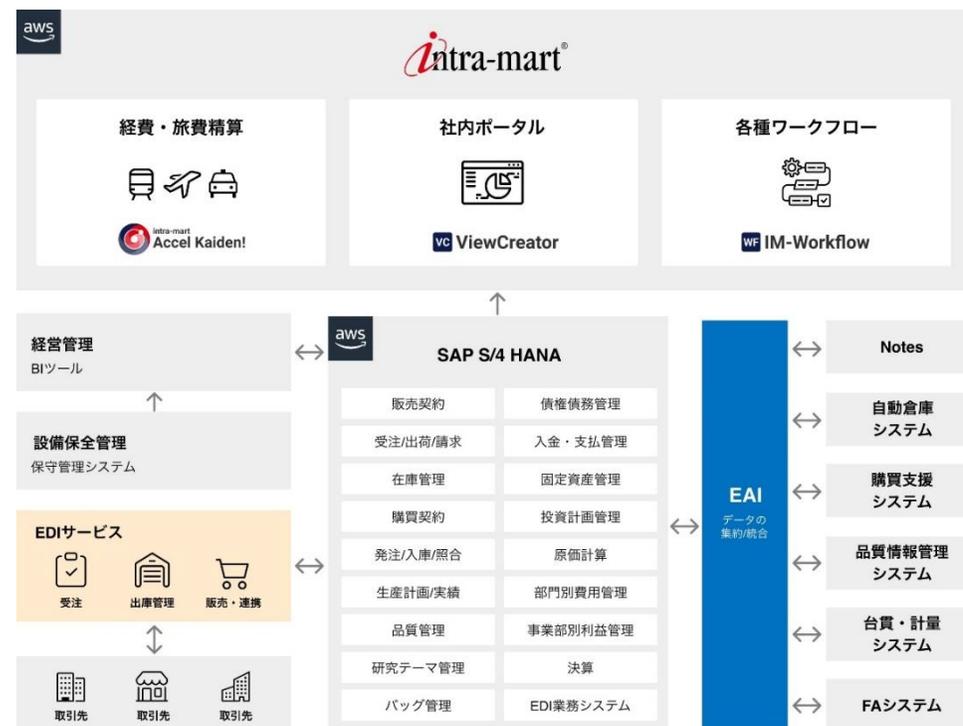
三洋化成工業株式会社

SAP S/4HANAへの基幹システム刷新に伴う新フロントシステムに「intra-mart®」を採用
ローコードとスクラッチの両輪で開発し、ワークフローシステム統合で利便性・保守性を向上



株式会社日本触媒

SAP「S/4HANA」導入に際してフロントシステムを「intra-mart®」に刷新
スクラッチとローコードの両輪で自社仕様に合わせてスピーディに開発



業績概要

- JSP社へのM&A実施により、売上高、営業利益ともに伸長(下期から連結)
- 利益率の高い上流工程コンサル強化や特定業界向けのローコード開発は好調だったものの、技術支援サービスの増加に伴い営業利益率は低下

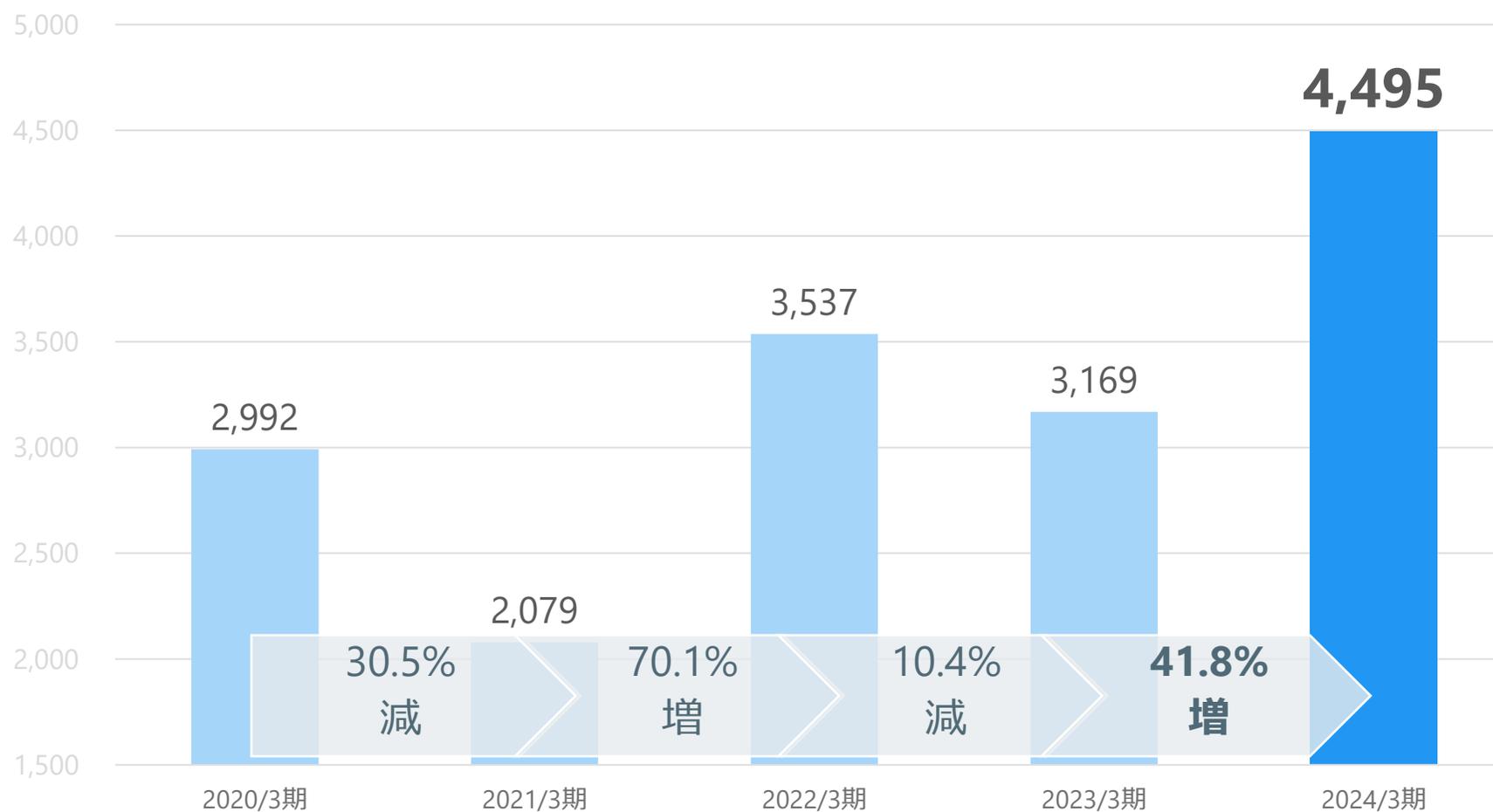
(単位:百万円)

	2023年3月期 通期	2024年3月期 通期	増減	
売上高	3,169	4,495	+ 1,326	▲
営業費用	2,464	3,675	+ 1,211	▲
営業利益	705	820	+ 115	▲
営業利益率	22.2%	18.2%	▲ 4.0P	▲

売上高の推移

サービス事業売上高

(単位:百万円)



Agenda

1. 会社概要
2. 決算概要
3. 各事業セグメント状況
- 4. 業績予想(2025年3月期)**

2025年3月期業績予想

- 拡大基調にあるローコード開発・業務自動化の市場に全力投球
- JSP社が通期連結となるため売上高、営業利益ともに増加
- ただし、新規顧客向けのサブスク型ライセンス販売が今期に集中することより、営業利益率低下のピークが一年延長

(単位:百万円)

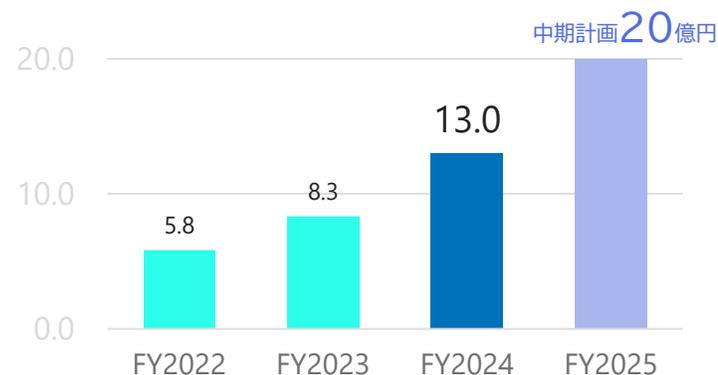
	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	前期比	2026年3月期 中期計画
売上高	9,257	11,000	118.8%	12,000
ソフトウェア事業	4,797	5,000	104.2%	
サービス事業	4,495	6,000	133.5%	
営業利益	376	400	106.4%	1,000~2,000
営業利益率	4.1%	3.6%		10~20%
経常利益	402	400	99.5%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	350	280	80.0%	
一株当たり配当金 (単位:円)	35	35	100.0%	

中期経営計画(FY2022~2025)

FY2024業績予想

売上高 予想 **110** 億円

サブスク売上高 予想 **13** 億円
(クラウド・サブスク型ソフトウェアライセンス売上高)



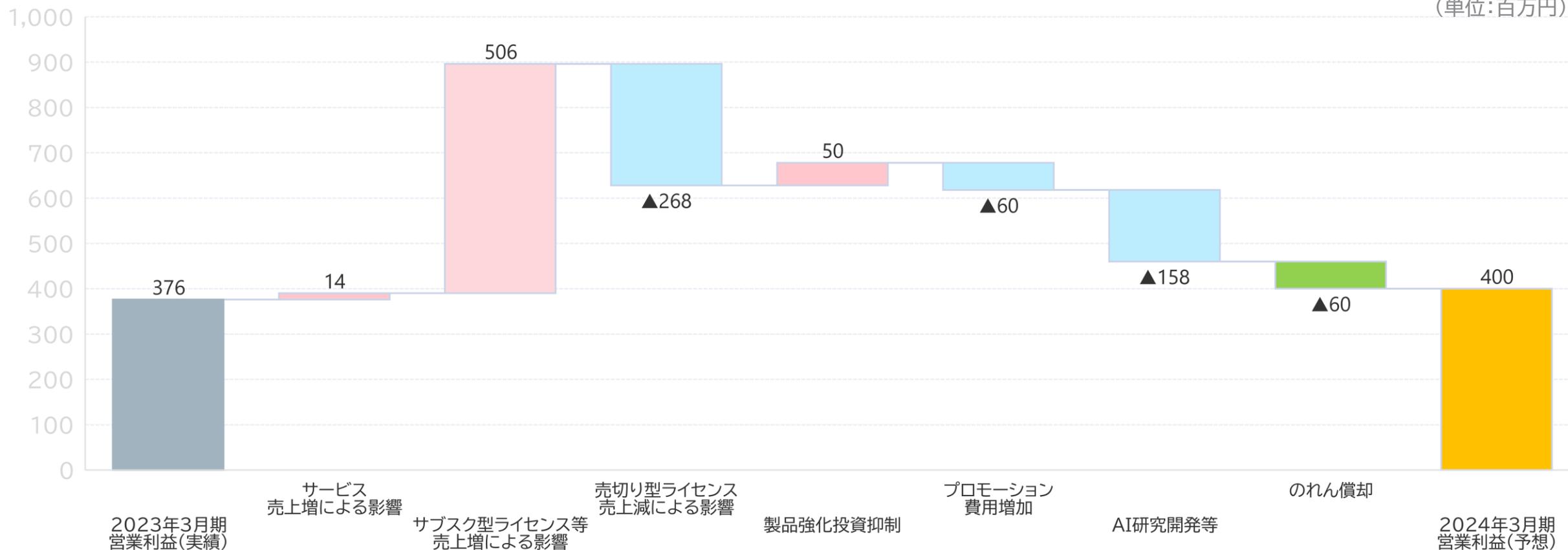
その他指標	予想	FY2025 中期計画
営業利益率	3.6%	10~20%
サブスク比率	65%	75%

2025年3月期業績予想

営業利益増減要因

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

(単位:百万円)



本資料についてのご注意

- 本資料に含まれる将来の予想に関する記載は、現時点における情報に基づき判断したものであり、今後、日本経済や情報サービス業界の動向、新たなサービスや技術の進展により変動することがあり得ます。
- 従って、当社として、その確実性を保証するものではありません。
- 本資料に掲載されているサービスおよび商品などは、株式会社NTTデータイントラマートあるいは各社の登録商標または商標です。

お問い合わせ先

株式会社NTTデータイントラマート

経営戦略室 大西／南



TEL 03-5549-2823

FAX 03-5549-2816

E-mail ir@intra-mart.jp

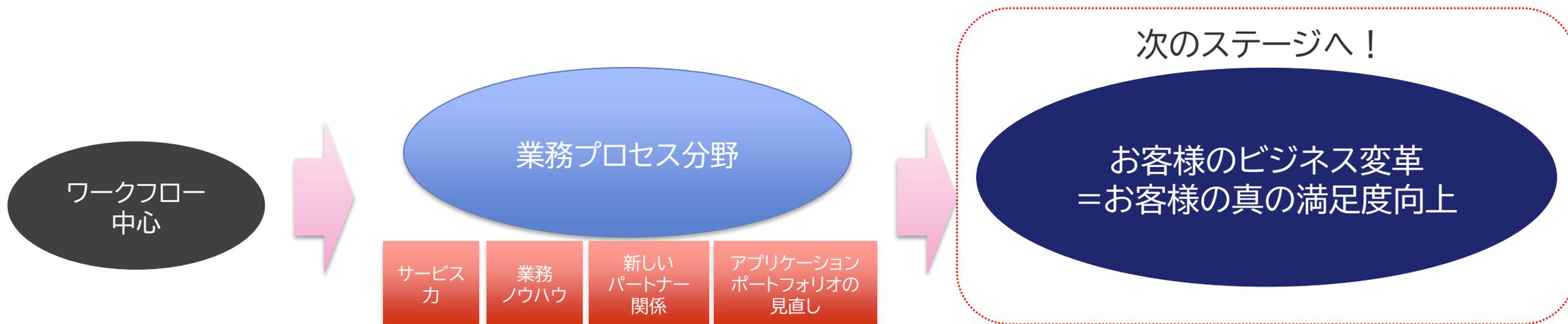
WEB <https://www.intra-mart.jp>

見直し後、中期経営計画(再掲)

中期経営計画(FY2022-2025)

顧客のビジネス変革を企画・実行・成果創出まで支援できるグローバルDXパートナーの実現

- 業務プロセス分野のDXを通じて、お客様に効率化やコスト削減にとどまらずビジネス変革への貢献を目指す。



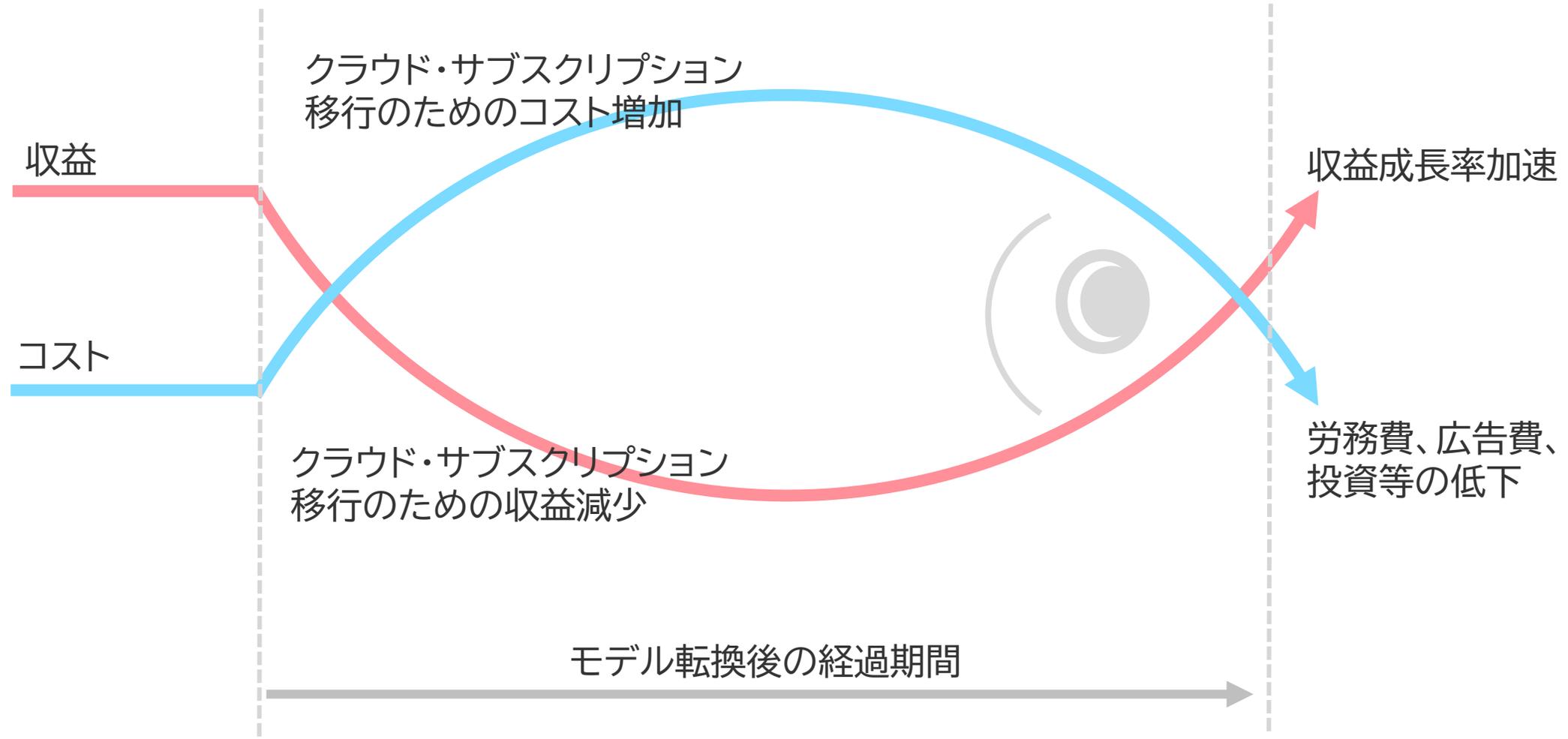
中期経営計画(FY2022-2025)

「顧客」を起点とした製品・サービス提供の推進

- クラウド・サブスクリプションへの転換(蓄積データの活用・導入コストの低減)
- 「業務プロセスのデジタル化」の重要性増大→ユーザーが主体となつての「アジャイル開発+内製化」が主流化することにあわせローコード製品を充実
- 業務プロセス改善コンサルティング～ローコードによるシステム開発～保守まで、ビジネス変革全般でのサポートを強化
- ユーザーニーズを取り入れながら業務アプリケーション(DPS)のターゲット市場を拡大

クラウド・サブスクリプション転換期における収益とコストの関係

Fish Model

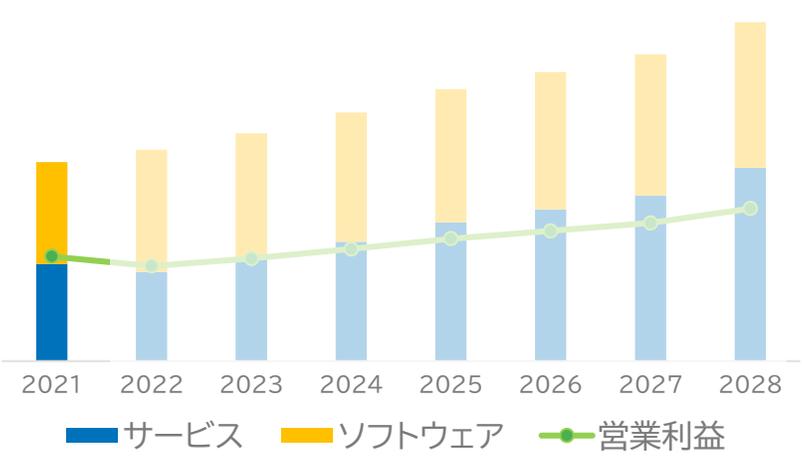


中期経営計画(FY2022~2025)

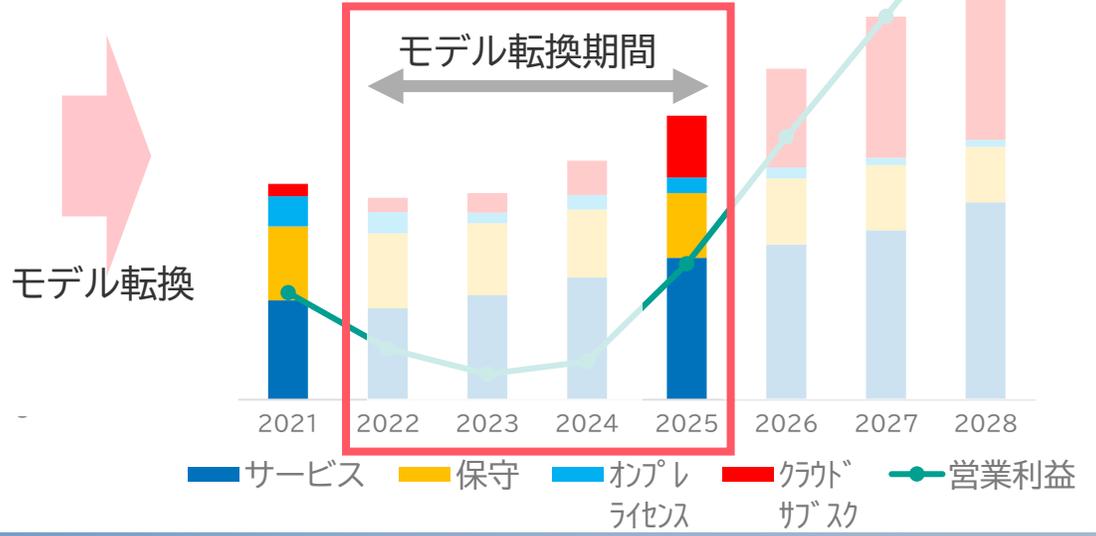
中期経営計画	
売上高 100 ⇒ 120億円(見直し)	営業利益率 10~20%
クラウド・サブスク売上高 20億円	クラウド・サブスク転換 (ソフトウェアライセンス内売上高比率) 29% ⇒ 75%

※クラウド・サブスクに関連した月次・年次経常収益等を示す指標も公表予定

現状事業モデルでの業績推移予想
(売上高・営業利益)



事業モデル転換後の業績推移予想
(売上高・営業利益)



(補足) ESG経営への取組

SDGsを参照しながら、事業を通じた貢献と、企業活動を通じた貢献に分類したうえで、E（環境）S（社会）G（ガバナンス）に分類し、特定した重要課題を中心に、お客様やステークホルダーの皆様と価値を共創していきます。

SDGs



事業上の機会とリスク

社会課題

ESG経営

事業を通じた社会貢献

企業活動を通じた社会貢献



共創価値

企業価値

社会価値

株主還元方針

当社は株主に対する利益還元を経営の最重要課題の一つとして位置付けており、今後の当社の配当政策の基本方針としては、株主への利益還元と内部留保充実のバランスを総合的に判断し、業績と市場動向の状況に応じた柔軟な対応をとっていく所存です。

中期経営計画(2022～2025年度)では、事業方針等により一時的に利益が減少する場合においても安定的に配当することを目標とします。

内部留保資金の用途については、既存コア事業拡大の為の研究開発や、M&A等将来の企業価値を高めるための投資に優先的に活用する等、長期的な視点で事業拡大への貢献を考えたいと考えてまいります。

Thank you